Atragi clienții ca un magnet?

On Aprilie 12, 2009

Încearcă să dai valoare produsului tău prin ceea ce știi că va deveni, lăsând o impresie de neuitat prin amplasamentul lui într-un perimetru delimitat de expunerea rezultată din experiența "consumului" său.

Ce s-ar întâmpla dacă după multe experimente și cercetări ai inventa un echipament eficient pentru industria automobilelor? Probabil, mai întâi de toate vei împrumuta niște bani de la bancă, de la prieteni sau de la diverși investitori pentru a-ți deschide o mică fabrică care să producă echipamentul pe care l-ai inventat și care a fost testat și a primit avizul de fabricare. Apoi îți vei face cunoscut produsul peste tot în lume prin intermediul reclamelor difuzate pe posturile de televiziune sau pe internet. Dacă ai noroc, în cel mai scurt timp vânzările vor crește spectaculos, vei deveni celebru și bogat.

Însă acum vine partea cea mai interesantă. Fiindcă au investit milioane de euro în găsirea unui echipament similar și nu au ajuns la niciun rezultat concret, firmele concurente existente pe piață vor face tot posibilul să-ți pună cât mai multe bețe în roate, să te discrediteze și să-ți zdrobească imaginea. Întrebarea pe care ți-o adresez este: clienții vor mai apela la serviciile tale? Vor mai cumpăra oare echipamentul pe care l-ai inventat după ce te-ai ales cu o reclamă negativă?

Da, vor cumpăra, și încă hotărât. De ce? Pentru că echipamentul este mult mai performant decât altele existente pe piață, pentru că prețul este mai accesibil, pentru că designul este mai bine realizat, pentru că condițiile de livrare sunt foarte avantajoase, etc.

Leadership: Imaginea pe care o atribui produsului tău corespunde cu redefinirea zonei sale de aplicabilitate într-o situație reală sau de simulare a producerii de valoare adăugată?

Zona de aplicabilitate a unui produs poate fi redefinită într-o situație reală a producerii de valoare adăugată atunci când percepția cumpărătorului privitoare la calitatea superioară a produsului este rezultatul imediat al unei stări de bucurie inexprimabilă, ca reacție la îndeplinirea unei dorințe singulare.

Sau, aceeași zonă de aplicabilitate a unui produs poate fi redefinită într-o situație de simulare a producerii de valoare adăugată atunci când există posibilitatea unei confuzii privind garanția, actualitatea, acuratețea și detaliile comerciale specifice campaniei promoționale. Iar când există posibilitatea unei omisiuni direct imputabile producătorului, plata se reduce sau se anulează, parțial.

Totul ar fi mult mai simplu dacă am reuși să ne facem primii cunoscute pe piață serviciile de calitate.

Se pare că pe orice piață unde primează calitatea serviciilor, cei mai câștigați întreprinzători sunt aceia care ocupă locul cel mai favorabil într-o anumită ramură de activitate, care se implică activ în satisfacerea cu promptitudine și profesionalism a cerințelor și așteptărilor clienților. Dacă lupți pentru afirmare și dorești să atragi succesul într-un domeniu în care concurența este acerbă, atunci trebuie să-ți dai tot interesul să fii cel mai bun.

Leadership: Produsul pe care îl promovezi este rezultatul involuntar al unei erori de percepție și de reproducere a unei imagini care invită la extragerea unei concluzii sumbre

privitoare la amplasamentul său?

Cel mai important lucru pe care trebuie să-l faci este să găsești o metodă prin care să-i determini pe clienți să depindă de produsul sau de serviciile tale. Acest lucru este posibil doar dacă reușești să vii primul în întâmpinarea nevoilor lor cu o soluție eficientă pe care să o vinzi apoi sub formă de produs sau serviciu. Asemenea unui magnet care atrage pilitura de fier, tu trebuie să-i atragi pe clienți servindu-le ceea ce își doresc și să-i determini să revină la tine.

Indiferent cât de neloială ar fi concurența, dacă devii un maestru în domeniul tău de activitate și reușești să creezi produse și servicii indispensabile pentru clienți, nu vei avea motive de îngrijorare. La fel cum la un medic care a dobândit faima de a vindeca orice boală apelează tot mai mulți pacienți, și la serviciile tale vor apela mai mulți clienți dacă îți creezi o reputație de invidiat, dacă oferi produse și servicii de calitate superioară.

Înainte de a face pasul cel mare întreabă-te mai întâi dacă serviciile și produsele pe care le oferă compania ta rezolvă problema cuiva. Apoi fă tot posibilul să îți îmbunătățești serviciile și produsele pentru a satisface exigențele tot mai mari ale clienților. Preocuparea ta trebuie să fie aceea de a oferi servicii și produse atât de bune, de ieftine și de necesare, încât tot mai mulți clienți să apeleze la compania ta.

Întrebare: Locația unui produs poate influența în mod direct impactul asupra cumpărătorilor atunci când produsul este evaluat în momentul încetării definitive a utilizării sale?

Source: https://neculaifantanaru.com/atrageti-clientii-ca-un-magnet.html